

PUBLIKASIES VAN DIE UNIVERSITEIT VAN PRETORIA
NUWE REEKS

Nr. 8

ASPEKTE VAN DIE
PRYSBEHEERSINGSPOLITIEK IN
SUID-AFRIKA NA 1948

(English summary on page 17)

deur

H. J. J. REYNDERS

*Inaugurale rede by die aanvaarding van die Professoraat
in die Departement Bedryfseconomie gehou op 15 Mei 1959.*



PRETORIA
UNIVERSITEIT VAN PRETORIA

1959

REDAKSIEKOMITEE

PROF. DR. B. F. NEL (*Voorsitter, Navorsings- en
Publikasiekomitee*)

Lede: PROF. DR. W. O. NEITZ
PROF. DR. J. P. VERLOREN VAN THEMAAT

*Die publikasie van hierdie reeks word moontlik gemaak deur
fondse wat deur die Universiteit van Pretoria vir die
Navorsings- en Publikasieskomitee beskikbaar gestel word.*

OUTEURSREG
VOORBEHOU

Lede van die Raad,
Meneer die Rektor,
Dames en Here Professore en Lektore,
Dames en Here Studente,
En voorts u almal wat deur u teenwoordigheid
blyk van belangstelling in hierdie plegtigheid
gee,

Hoog gewaardeerde toehoorders,

Die tweede wêreldoorlog en sy nasleep het talryke veranderings in die Unie gebring en dikwels die noodsaak vir owerheidsbemoeiing in die ekonomiese lewe geskep. Seker een van die belangrikste gebiede van inmenging was dié by die vrye prysvorming. Vóór die ingryping was die prysvorming in 'n groot mate oorgelaat aan die vrye spel van die ekonomiese kragte. Algehele vryheid was daar in hierdie verband natuurlik selfs voor die oorlog nie, aangesien die owerheid op verskeie maniere die vrye prysvorming beïnvloed het: so byvoorbeeld deur sy optrede ten opsigte van loonbepaling, die heffing van invoerregte en die beheer van sekere pryse van landbouprodukte. Afgesien hiervan het die markstruktuur self gelei tot beperkings op die onverstoorte prysvorming. Die sogenaamde suiwer konkurrensie het ons selde of ooit in Suid-Afrika gesien. Dit immers vereis 'n toestand waarin die individuele markparty geen invloed op prys of hoeveelheid moet kan uitoefen nie en dat daar geen ander voorkeur behalwe 'n prysvoorkeur moet bestaan nie. Die hoofkenmerk van die markstruktuur in die Unie is nou egter sy oligopolistiese aard: hy dra 'n monopolioïde karakter.¹⁾ By hierdie markvorm moet die individuele onderneming by sy prys- en produksiebesluite steeds rekening hou met die reaksie daarop vanweë sy konkurrente en voorts ook vooraf bedink wat sy optrede sal wees indien die konkurrente op bepaalde wyse reageer, m.a.w. daar is nou indirekte en sirkulêre invloede op elke markparty: die individuele markparty het nou wel terdeë invloed op pryse en hoeveelhede en daar bestaan ook ander voorkeure behalwe 'n prysvoorkeur.

Die voorsiening in die oorlogsbehoefte en die groot bedrae geld wat aan die weermagte betaal is, het die hoeveelheid geld in omloop laat styg. Produksiekragte is onttrek uit bedryfstakke wat in die burgerlike vraag voorsien en gerig na dié wat die oorlogsbehoefte verskaf

1) Kyk W. F. J. Steenkamp, *Monopoly and Competition in the Union of South Africa*, in *Monopoly and Competition and Their Regulation*, onder redaksie van E. H. Chamberlin, MacMillan & Co. Ltd., London, 1954, p. 61.

het. Die burgerlike vraag het nou egter nie gaan daal nie; intendeel, die oorlogsvoorspoed het die vraag na sommige goedere laat styg. 'n Toestand het dus ontstaan waarin geld beskikbaar was vir die aankoop van goedere en dienste, maar dat hulle ontbreek het — die toevoer na die mark het verminder, 'n goedereskaarste het ingetree. Dit is verder verskerp deurdat die invoer van eindprodukte en van grond- en hulpstowwe afgeneem het. Daarbenewens is die vraag na vele konsumpsiegoedere relatief onelasties. Die gevolg van een en ander was dat daar onder konsumente 'n skerp konkurrensie ontstaan het om die aantrekking van 'n beperkte aanbod. 'n Ideale toestand vir die ontwikkeling van inflasie is dus geskep,¹⁾ 'n toestand, soos Pruijt dit noem, waarin daar „'n skaarste in de goederesfeer en ruimte in de geldsfeer” was.²⁾

Dit verwonder dan geensins dat die owerheid gou reeds ingegryp het om o.a. die prys van allerlei goedere en dienste te beheer en so die oorlogsinflasie in toom te probeer hou nie. Kort na die uitbreek van die oorlog in 1939 is 'n groot aantal goederepryse onder beheer gebring deur afkondigings wat in hoofsaak neergekom het op 'n prysstop. Dié lys is mettertyd uitgebrei. Hoewel die aard van die vasgestelde pryse later verander het, het die prysbeheer dwarsdeur die oorlog gegeld en is dit, vanweë bepaalde omstandighede, in die na-oorlogse jare voortgesit.

Na die beëindiging van die oorlog het, in ooreenstemming met die ervaring in ander lande maar in teenstelling met die ervaring na die eerste wêreldoorlog, die toestand van inflasie voortgeduur as gevolg van interne en eksterne finansiële veranderings. Pryse het gestyg en die proses is verder aangewakker deur goederetekorte. Hierdie skaarste is geskep enersyds deur 'n gebrek aan die nodige produksieapparaat om die vraag uit die binnelandse bronne te kan voorsien,³⁾ en andersyds vanweë 'n tekort aan ingevoerde goedere wat weer sy ontstaan gevind het nie alleen daarin dat die belangrikste buitelandse leweransiers met heropbou besig was nie, maar ook in die betalingsbalansposisie van die Unie. Voeg nou hierby dat in die mate waartoe die land wel goedere uit die buitenland kon betrek, hy ook te kampe gehad het met

1) Onthouding van verbruik het egter geneig om die inflasiedruk te versag.

2) B. Pruijt, *Prysheersingspolitiek: Een Onderzoek naar de Doelmatigheid van die Prysheersingspolitiek Tydens de Bezetting 1940-1945*, H. E. Stenfort Kroese, Leiden 1949, bl. 12.

3) Die Unie het sy belangrikste industriële ontwikkeling eers in die na-oorlogse jare gesien. Toe was egter die aanbod van die nodige produksiemiddels — masjinerie, arbeid, e.d.m. — sodanig dat die uitbreiding in produksie nie tred kon hou met die bestaande vraag nie.

die inflasie wat in die toevoerlande bestaan het, dan is dit duidelik waarom in die na-oorlogse jare hom voorgedoen het 'n behoefte aan prysbeheer, wat hoewel miskien gradueel verskillend tog analoog was aan dié van die oorlogsjare. Prysbeheer is dus behou en met die bewindsverandering in 1948 is met hernude vuur aandag daaraan bestee. Gedurende die jare vyftig is dit geleidelik afgetakel en tans is daar nie veel pryse wat nog onder owerheidsbeheer is nie.

Prysbeheer as middel om „oormatige” prysstygings te bekamp,¹⁾ is natuurlik nie 'n geheel moderne verskynsel nie. Die Keiser Diocletianus het reeds in die jaar 301 n.C. pryslimiete vir meer as 900 soorte goedere en 130 arbeidskategorieë vasgelê om só pryse binne perke te probeer hou as deel van 'n omvattende poging tot hervorming op ekonomiese gebied.²⁾ Ook gedurende die tydperk van stedelike beskawing, die laat middeleeue en in die jare toe die Merkantilisme hoogty gevier het, is pogings tot prysbeheer van sekere goedere en dienste aangewend.³⁾ Die aard van die prysbeheer en sy trefwydte en metodes soos dit in die jongste tyd deur owerhede toegepas is, is egter 'n betreklik nuwe verskynsel. Hierdie is dus 'n vraagstuk wat noukeurige analise verdien. Tot dusver is die aandag hoofsaaklik op die algemeen ekonomiese aspekte van die probleem gewerp en is min gedoen aan die bedryfsekonomiese kant daarvan. 'n Poging sal nou aangewend word om hierdie leemte te vul, in die besonder vir sover dit Suid-Afrika aangaan. Die klem sal val op die werklike prysbeheersingspolitiek van die owerheid in die jare ná ongeveer 1948 by die binnelands geproduseerde industriële produkte. Hierby wil ons kom tot 'n antwoord op die vraag, naamlik, in welke mate dié politiek van die owerheid by die werklike prysvorming ten opsigte van hierdie produkte *wel* met gesonde bedryfsbeginsels rekening gehou het en tewens *kon* hou. Aangesien die beginsels wat toepassing gevind het die duidelikste blyk daar waar die prysbepaling deur 'n koste-onderzoek voorafgegaan is, skyn dit wenslik te wees om die opmerkings in hoofsaak aan hierdie gevalle te knoop. Die feite-agtergrond hiertoe word

1) Onthou moet word dat prysbeheer nie die enigste middel is om inflasie, en daarmee die gevolge van inflasie, te bestry nie. Monetêre en fiskale beleid is daarby noodsaaklike bestanddele van die hele program om pryse in bedwang te hou. „Otherwise”, sê Wilcox; „the price controllers will be attempting to hold down the heat by sitting on the mercury in the thermometer while the lenders and the spenders are heaping coals on the flames.” C. Wilcox, *Public Policies Toward Business*, Richard D. Irwin, Inc., Chicago, 1955, p. 694.

2) Sien H. Michell, *The Edict of Diocletian: A Study of Price Fixing in the Roman Empire*, Canadian Journal of Economics and Political Science, Feb., 1947.

3) Sien S. Viljoen, *Capitalism*, H.A.U.M.-J.H. de Busy, Cape Town, 1957.

gevind in die ongepubliseerde verslae van die pryskontroleur en uit mededelings deur koste-onderzoekers.

I

Hoewel dit vir 'n beoordeling van die prysbeheer noodsaaklik sou wees om vooraf te kom tot 'n duidelike omskrywing van die doeleindes daarvan, kan vir die huidige doel met die volgende opmerkings volstaan word.

In Suid-Afrika, net soos in Engeland, is die doeleindes van die prysbeheer nooit skerp geformuleer nie. Aan die Goewerneur-Generaal en eventueel die pryskontroleur is eenvoudig die bevoegdheid verleen om per regulasie stappe in verband met prysbepalings te neem. By geleentheid het die Minister van Ekonomiese Sake aangaande die prysbeheer in die Volksraad in 1949 daarop gewys dat „. . . my chief duty will be to the consumer in South Africa . . . I shall endeavour to keep down prices and prevent further rises.” Ook het hy gepraat van „we must keep the cost structure down”.¹⁾ Duideliker as dit het die saak na buite nooit gekom nie. Hoewel sodanige algemene stellings die owerheid vryer laat in sy optrede, is daar nogtans groot behoefte aan 'n ondubbelsinnige omskrywing van die mikpunte. Immers, die prysbeheerinstansie moet skerp weet *waarom* hy beheer, waarheen dit alles hom voer. Anders kan die metodes, werkwyses en tegnieke wat hy toepas, maklik in die war gaan en bereik hy eventueel miskien dit wat hy glad nie wou bereik het nie. Sy prys kan byvoorbeeld daarop mik om inflasie te bekamp, maar ook as resultaat hê 'n ongewenste verskuiwing van produksiekragte,²⁾ 'n beperking van die produksie of 'n aansporing tot ondoelmatigheid wees. En met die oligopolistiese struktuur van die mark in Suid-Afrika kan besondere pryse die oligopolie omskep in 'n volslae monopolie, iets wat strydig met die openbare belang kan wees. So kan die prysbeheer wat sy doelstellings nie skerp uit-eensit nie, heel maklik die ekonomiese lewe in die andersins progressiewe volkshuishouding van die Unie verstar en ook 'n onewewigtige prysstruktuur laat ontstaan. En dan bly nog die vraag of die mikpunte van die prysbeheer in oorlog en vrede nou juis dieselfde moet wees.

Dit wil egter voorkom of in 'n mate wel met ten minste sommige van die genoemde oorewegings rekening gehou is, indien dan nie

1) *House of Assembly Debates*, 1949, Vol. 66, p. 497.

2) In besonder is dit nodig om verskuiwing van produksiekragte vir die vervaardiging van eerste lewensbehoefes na dié van luuksegoedere te voorkom. Dit beteken ook dat prysbeheer van luuksegoedere ewe streng as dié van noodsaaklike lewensbehoefes moet wees.

uitdruklik nie, dan tog stilswyend. Interessant is dit byvoorbeeld om daarop te let dat die monopoloiden kenmerke van die mark by sigarette en sement ten dele verantwoordelik was vir die voortgesette prysbeheer ten opsigte van hierdie goedere.¹⁾ Die algemene doelstelling was egter blykbaar om die faktore wat die lewensduurte beïnvloed onder beheer te hou; nie om pryse te stabiliseer nie, maar om, waar nodig, die prysstygings beheersd te laat plaasvind.²⁾

Ter bereiking van die doelpunt is in die lewe geroep 'n prysbeheerinstansie wat ingevolge die betrokke regulasies ruime bevoegdhede gehad het. Voorsiening is o.a. gemaak nie alleen vir die prysbepaling en die verkryging van die nodige gewens hiertoe nie, maar teweens vir die nodige kontrolemeganisme. Tot omstreeks 1950 is van die dienste van 'n partikuliere rekenmeestersfirma vir die doen van die koste-ondersoeke gebruik gemaak, maar daarna was hierdie werk die verantwoordelikheid van staatsamptenare. Die groep het vir die grootste gedeelte bestaan uit finansiële rekenmeesters en was georganiseer in afdelings sonder bewuste pogings tot spesialisasie na bedryfstakke of probleemgroepe. Aan die ondersoekers is nie 'n algemene riglyn aangaande die beginsels wat by die prysbepaling en ondersoeke moes geld uitgereik nie. Ook die bedryfslewe het geen insig in so iets gehad nie. Twee belangrike uitsonderings hierop was egter die regulasies wat gegeld het vir die klere- en kombesbedrywe.

Die prysvorming is 'n ingewikkelde vraagstuk waarby uiteenlopende en dikwels botsende faktore hulle invloed laat geld. Dit vereis 'n hoë mate van deskundigheid met 'n deeglike kennis van die ekonomiese prosesse en handelinge en die algemene beginsels van die kosteberekening en ander oorwegings van die bedryfseconomie. Alleen dan kan 'n mens vertrou, vanweë produsent en konsument, in die vasgestelde pryse verwag. Normaalweg is finansiële rekenmeesters, wat uit die aard van die saak meermale nie deskundige kennis van die genoemde aspekte het nie, vir die taak nie aangewese nie en is dit teweens onbillik om 'n sodanige opdrag aan hulle te gee. Dat in die omstandighede uitvoerige riglyne ontbreek het, wek verbasing, selfs al sou 'n mens nie wil aandring daarop — wat jy in iedere geval wel moet doen — dat vir die leiding van en die tevredenheid

1) Prysbeheer as middel tot bestryding van ongewenste monopolistiese neigings is in die algemeen egter nie aanvaarbaar nie. Sien *Monopoly and Competition and Their Regulation*, t.a.p., bl. 81 en 524.

2) In o.a. die Verenigde State van Amerika en ook in Nederland was die mikpunte van die prysbeheer duidelik gestel. Vergelyk byvoorbeeld die bepaling van die Amerikaanse Emergency Control Act of 1942 en Pruijt, t.a.p., bl. 17.

in die bedryfslewe 'n goed gefundeerde uiteensetting van die te volge werkswyse by die prysbepaling 'n absolute vereiste is nie. Bowendien sou 'n organisasie gespesialiseer na bedryfstakke waarskynlik tot beter resultate aanleiding gee het. Hierdie opmerkings word onderskryf deur die aard van die verhoë wat deur die handel en nywerheid tot die owerheid gerig is. Hieruit blyk heel duidelik dat die bedryfslewe in vele gevalle onkundig was aangaande die werkswyse van die pryskontroleur en dat die ondersoekers in ander gevalle nie die omstandighede van besondere bedryfstakke voldoende begryp of in aanmerking geneem het nie. Dit het gelei tot 'n mate van (onnodige) ontevredeheid en 'n gebrek aan vertrou in die resulterende pryse.

II

Tans is 'n nadere beskouing van die werklike prysvorming nodig. Dit lei na twee probleme, n.l. die kosprysberekening en die eventuele prysvasstelling.

Vooraf egter eers 'n paar woorde oor die hoogte van die pryse wat in beginsel deur die prysbeheerinstansie toegestaan moet word. Die prysbeheer moet steeds daarop mik om die aanpassing van die beheerde pryse by die toestand wat na afloop van die owerheidsbemoeiing sal bestaan, glad te laat verloop. 'n Mens moet raaksien dat na die beëindiging van die prysbeheer 'n toestand sal voorkom waarin die pryse weer deur die kragte in 'n min of meer vrye mark gevorm sal word. Hierby sal die produksiekoste, in die sin van noodsaaklike offers by die voortbrenging, van die belangrikste kragte wees en sal die pryshoogte dan weer hierop terugval. Dit volg dat daarna gestrewe sal moet word om die pryshoogte steeds op 'n peil te hou wat, gesien binne die raamwerk van die doeleindes van die prysbeheer, min of meer sal ooreenstem met die pryshoogte wat na verdwyning van die faktore wat die prysbeheer genoodsaak het, sal voorkom. Tot die vorming van sodanige pryse en die opstelling van prysbeheerreëls wat daarop mik kan, soos nog sal blyk, die bedryfsekonomiese wetenskap 'n betekenisvolle bydrae lewer.

Nou enkele opmerkings oor die kosprysberekening, gebaseer dan op die gevalle waar koste-ondersoeke gedoen is. Slegs drie aspekte sal ter sprake kom, t.w. die vraag wat is as koste beskou, die vraag welke onderneming se koste as norm gebruik is en die besettingsprobleem.¹⁾

1) Hierdie drie aspekte is ook in Nederland as van besondere belang beskou. Sien Pruijt, t.a.p., bl. 88 *et al.*

Daar is tans weinig meningsverskil oor die stelling dat wins die gunstige verskil tussen opbrengs en koste is. Ook aangaande die begrip opbrengs is daar 'n groot mate van eenstemmigheid. Wanneer egter gevra word na die koste, het dit in die verlede en tans nog tot drie opvattinge aanleiding gegee, nl. die koste is die gedane uitgawe (die historiese aanskafprys); die koste is die (ekonomiese) offer uitgedruk in die vervangingskoopprys op die moment van die herinkoop; en die koste is die (ekonomiese) offer uitgedruk in die vervangingswaarde op die moment van die ruil. Die eerste is in die Unie die mees bekende en aanvaarde begrip en word meermale getipeer as die tradisionele beskouing. Hier is die wins dan die verskil tussen die (historiese) opbrengs en die historiese koste. Die teorie van die vervangingskoopprys is in hoofsaak deur Volmer, Schmalenbach en Polak gepropageer en word in die Anglo-Amerikaanse literatuur uiteengesit onder andere onder die benaming LIFO („last-in-first-out”).¹⁾ In hoofsaak speel dit hom af om die begrip „ysere voorraad”. Die leer van die vervangingswaarde het voor die jare twintig sy beslag begin kry toe Th. Limperg Jr. hom teen die historiese koste begin verset het.²⁾ In 1921 verskyn ook die bekende werk van die Duitser F. Schmidt wat, veral onder die invloed van die Duitse inflasie, die historiese koste as grondslag vir die winsberekening verwerp en 'n vervangingswaardeteorie opgebou het.³⁾ Intussen het Limperg in sy kolleges sy teorie verder uitgebou en hoewel hy self baie min gepubliseer het, het sy leerlinge heelwat geskifte die lig laat sien.⁴⁾ Dit is ewenwel kenmerkend dat in die buiteland die laasgenoemde twee kostebegrippe meer en meer die tradisionele opvatting vervang, 'n omstandigheid wat waarskynlik voortvloei uit die aanhoudende neiging tot inflasie wat hom in die afgelope aantal jare voorgedoen het.

Uit een en ander blyk dit dat in die bestaande ekonomiese en bedryfsekonome literatuur daar weinig verskil van mening is dat die koste nie te bepaal is deur slegs na die gedane uit-

gawes te kyk nie. Al hoe meer word tans in die bedryfsekonome tot die koste gereken die noodsaaklike en onvermydelike kwantitatief meetbare offers wat by die produksie van die goed of diens gebring moet word. Hierby is daar egter twee aspekte. Die „noodsaaklike en onvermydelike offers” hou hoofsaaklik verband met die hoeveelheid aangewende produksiemiddele, en hierin lê ook die gedagte van die standaardkoste wat in die Verenigde State van Amerika en elders soveel opgang gemaak het. Uit die kosprys moet dan gehaal word onder andere alle vermybare verspilling van arbeid en materiaal: daar is vas te stel nie hoeveel *werklik* gebruik is nie, maar wel die hoeveelheid wat ooreenkomstig bepaalde standaard gebruik *moes* word. Die kosprys moet dus van alle ondoelmatigheid gesuiwer wees. Aangaande die waardering van die offers skyn daar (veral op die vasteland van Europa) 'n groot mate van instemming te wees dat dit heel in die algemeen moet geskied op die basis van die vervangingswaarde¹⁾ op die moment van die ruil of dan wel die moment van verkoop.²⁾ Ook die leer van die ekonomie vereenselwig hom in sekere mate met die voorgaande wanneer hy as koste beskou die alternatiewe koste („opportunity cost”), nl. dat die koste van enige produksiemiddel A by die produksie van 'n goed X gelyk is aan die maksimum hoeveelheid van enige ander produk wat daarmee geproduseer sou kon word. Die offer is hier dit wat in die alternatiewe aanwending te verkry is. Die ooreenkoms tussen die kostebegrip van die ekonomie en dié van die bedryfsekonome geld veral die gebruikte hoeveelheid. By voorbeeld die grondstofverbruik, is die koste daarvan in aanwending Y dit wat in 'n alternatiewe besteding, binne of buite die betrokke onderneming of bedryfstak, daarmee bereik sou kon word. Hierdie alternatief hoef geensins 'n werklikheid te wees nie — solank daar maar net op 'n alternatiewe wyse (bv. 'n beter produksiemetode) (kwantitatief) meer uit die grondstof gehaal sou kon word, dan is die alternatief die koste. Ook wat die waardering van die offers betref, is talle ekonome dit tans in beginsel eens dat nie die historiese koste nie, maar wel die een of ander vorm van die vervangingswaarde op die moment van aanwending (by sommige egter nie noodwendig die moment van die ruil nie) deurslag-

1) J. J. C. Volmer, *De Oorlogswinstbelasting*, Econ. Stat. Berichten, 7 Februarie 1917; E. Schmalenbach, *Dynamische Bilanz*, Leipzig 1919 en latere uitgawes; en N. J. Polak, *Waarderings- en Balansprobleme*, De Economist 1924, en *Goed Koopmansgebruik i.v.m. de Winstbelasting*, De Naamloze Vennootschap 1940.

2) Kyk S. Kleerekoper, *Vergelykend Leerboek der Bedryfsekonome*, Deel I, P. Noordhoff N. V., Groningen 1956, bl. 363 et al.

3) F. Schmidt, *Die Organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft*, Leipzig 1921 met latere uitgawes.

4) Kyk o.a. A. Meij, *Limperg's Waardeleer en de Betekenis harer Toepassing in het Bedryfsekonome*, in *Bedryfsekonome Opstellen Aangeboden aan Limperg*, Groningen 1939; Th. Limperg Jr., *De Gevolgen van de Depreciatie van de Gulden voor de Berekening van Waarde en Winst in het Bedryf*, M. A. B., Jan. 1937. Sien ook J. L. Meij, *Leerboek der Bedryfsekonome*, Deel I, Gravenhage 1947, bl. 23 et al en 213 et al, vir 'n ander motivering.

1) Dit is die algemene formulering. Die kwalifikasies gaan oor die afwykings tussen vervangingswaarde en opbrengswaarde.

2) Vir afwykende menings sien o.a. J. Kreiken, *Objektiewe Winstberekening*, De Erven F. Bohn N. V., Haarlem 1957, en H. C. van Straaten, *Inhoud en Grenzen van het Winstbegrip*, H. E. Stenfert Kroese N. V., Leiden 1957.

gewend is — veral waar dit gaan om die vaste bate.¹⁾

Wat het die prysbeheerinstansie in Suid-Afrika gedoen? Pogings is allereers aangewend om die koste te suiwer ten minste ten aansien van die mees opvallende onsuiverhede. So is as eerste stap hiertoe ondernemings met skynbaar onbetroubare gegewens nie in berekening gebring nie. Voorts is noukeurige aandag bestee aan administratiewe en tegniese gelde wat deur filiaalmaatskappye aan 'n moedermaatskappy betaal is, asook aan die salarisse wat aan direkteure of werkende eienaars toegereken is. Moeiliker was die posisie by die grondstofverbruik. Pogings is aangewend om die „normale” afval te bepaal en hierby is meermale as maatstaf gebruik die gemiddelde afval van die ondersogte ondernemings en die ervaring van die ondersoeker of van ander ondernemings wat in die ondersoek betrek was. Aangaande die arbeidsverbruik kon sonder diepgaande ondersoek (waarvoor meermale nie die tyd beskikbaar was nie) en behalwe in gevalle van ooglopende vermorsing, nie veel suiwering plaasvind nie. By alle kosteposte is steeds die vraag gestel: is die aangegeve syfer 'n „redelike” bedrag, en as maatstaf hiervoor is gebruik die ervaring van die ondersoeker, dié van ander ondersogte ondernemings en dié in vorige jare. In beginsel het die prysbeheerder dus die noodsaak tot suiwering van die koste geken, maar weens allerlei omstandighede nie veel daaraan kon doen nie. Wat egter steur is dat daar vir die ondersoekers geen vaste opdrag en riglyn in dié verband bestaan het nie — elke ondersoeker het maar sy eie gang gegaan.

By die waardering van die offers, is in die algemeen vertrou slegs op die historiese koste. Hiervan is soms afgewyk. In enkele gevalle is die grondstofverbruik en die afskrywing op grond van die vervangingswaarde verwerk. Dikwels is ook as koste van die grondstof beskou die prys daarvan ten tyde van die ondersoek. Hierdie prys was meermale hoër as die aankafprys en het dan die vervangingswaarde benader. In ander gevalle is 'n gemiddelde grondstofprys bereken uit die werklike aankope en ook hierdie werkwyse het soms die koste nader aan die vervangingswaarde gebring.

'n Duidelike motivering vir die gebruik van die historiese koste is nooit gegee nie. Veelal

is slegs aangestip dat dit die enigste geredelik beskikbare syfer was. Uit die oogpunt van die verkryging van 'n vaste, betroubare kosprys en die spoed waarmee die prysbeheer toegepas moes word, is hierdie uiteraard 'n belangrike ooreweging. 'n Streng toepassing van die vervangingswaarde vereis immers onder andere die beskikbaarheid van 'n objektief vasstaande vervangingswaarde op die moment van die ruil, d.w.s. 'n waarde wat as 'n gegewe grootheid beskou kan word. 'n Sodanige waarde is *in die algemeen* slegs te verkry in markte waar daar suiwer konkurrensie bestaan. Sodra 'n ander-soortige markvorm voorkom dan hoef dit nie meer voor te val nie. Voorts gaan die koper, wanneer hy sy kospryse bereken op grond van die vervangingswaarde, seer selde tot 'n werklike aankoop oor op die moment van die ruil, sodat die bepaling van die vervangingswaarde (sy dit van 'n tegniese identieke goed dan wel van 'n goed wat ekonomies dieselfde funksie vervul) berus op 'n fiktiewe transaksie en die resulterende syfer dus uiteraard 'n skatting is.¹⁾ Wanneer nou, soos in sommige van die jare na 1948 in die Unie wel die geval was, die marktoestande onseker en die toevoer onreëlmatig en stadig is, dan verklein hom nog verder die moontlikheid om 'n objektiewe vervangingswaarde te bepaal. Onthou moet ook word dat die industrie in die Unie vir minstens twee-vyfdes van sy benodigde grondstowwe en vir nog veel meer van sy masjinerie en toerusting, afhanklik is van buitelandse bronne en daarmee o.a. van buitelandse pryspele en aanvoertoestande. In al hierdie omstandighede sou 'n mens kwalik kon praat van reëlmatige prysvorming en was 'n gemaklik kontroleerbare vervangingswaarde nie steeds te bepaal nie. 'n Aanvraag om prysverhoging was dus eenvoudiger en op meer objektiewe wyse te hanteer deur te werk met die historiese koste.

Ook is te bedink dat indien daar vir die periode na die aftakeling van die prysbeheer 'n laer pryspeil verwag word as dié wat gedurende die tydperk van prysbeheer bestaan, dan sal berekening met die vervangingswaarde as basis die aanpassing moeiliker maak. En dat dit redelikerwys wel verwag kon word, is duidelik uit die prysverloop in die jare na die eerste wêreldoorlog.

Afgesien van die voorgaande moet nog gevra word of die gebruik van die vervangingswaarde met die oog op die doelstelling, nl. 'n bestryding van die inflasie, nie die inflasie sou aanvuur nie.

1) Sien o.a. F. A. Hayek, *The Maintenance of Capital*, *Economica*, April 1935; A. C. Pigou, *Economics of Welfare*, Fourth Edition, MacMillan & Co. Ltd., London, 1946, p.p. 46-49; D. H. Robertson, *Lectures on Economic Principles*, Vol 1, Staples Press Ltd., London, 1957, p. 107 *et al.*; en die insiggewende artikel van O. P. F. Horwood, *Some Economic Aspects of Depreciation Policy*, S. A. J. E., Sept., 1952, p. 261 *et al.*

1) Dit wil natuurlik nie sê dat die syfer dan geheel onbruikbaar is nie. In die teks gaan dit slegs om 'n aanduiding van die probleme waarmee te kampe is by die gebruik van die vervangingswaarde.

Die steeds stygende pryse van produksiemiddele sal wel op die een of ander stadium tot 'n verhoging in die pryse van die eindprodukte lei, maar die vraag is wanneer die prysverhoging moet plaasvind. Nou is die standpunt van die vervangingswaardeskool: verhoog die pryse nou en nie later nie, terwyl die gedagte by die historiese koste is: verhoog die pryse eers dan wanneer die prysstyging by die produksiemiddele vir die onderneming 'n feit is soos geblyk het uit werklike aankope. Dit kan dan gesê word dat by prysberekening op grond van die vervangingswaarde jy al dadelik toegee dat in die kosprys weer te gee is 'n prys hoër as die gedane uitgawes en só die proses van prysverhoging sal bevorder. Hou jy nou egter terug en bereken op grond van historiese koste, dan *rem* jy die proses en sal die prysverhoging eventueel nie so skerp wees nie, terwyl jy tegelyk ook die geleentheid bied aan die ander middele ¹⁾ waarmee gepoog word om die inflasie te bekamp, om deur te werk en hulle invloed te wys. Die later optredende prysstyging sal dus vir die verbruiker nie so groot wees as wat dit sou gewees het indien van meet af die vervangingswaarde as basis geneem is nie.

Hoewel daar in die bostaande heelwat waarhede verskuil lê, moet 'n mens egter ook oor die volgende besin. Sou as uitgangspunt aanvaar word die ekonomies verantwoorde kontinuïteit van die onderneming in die sin van die handhawing van die produksie-apparaat *per se*, die inkomestroom of die produksie-apparaat wat die inkome kweek, dan sal berekening op grond van historiese koste in tyd van stygende pryse die bedryfslawe kan beroof van middele om die onderneming voort te sit, m.a.w. die besparing sal onvoldoende wees om die verandering teen hoër koste te kan doen. En nou is die voortsetting by bykans iedere onderneming waarskynlik die belangrikste deel van sy beleid en gaan die stelling van Kreiken dat „winst een resultaat is, een feit, dat niet aangepast wordt aan het reeds vaststaande ondernemingsbeleid, maar dat (winst) juist de objectieve, ontwijfelbare, exacte grondslag vormt waarop dat ondernemingsbeleid kan worden bepaald en herzien” ²⁾ in dié verband nie op nie. Die kontinuïteit van die onderneming is dus by die winsbepaling uitgangspunt, en slegs dan wanneer oorweeg word of die voortsetting van die onderneming ekonomies rasideel verantwoord is, vorm o.a. die wins die grondslag, met ander woorde, die wins moet in sy grootte uiting gee aan die wens tot voortsetting en eers wanneer

besluit moet word oor die vraag of die voortsetting ekonomies te regverdig is, vorm die wins die datum.

Nou kan gesê word dat die kontinuïteit maklik te handhaaf is ook daar waar die historiese koste die basis van die berekenings vorm, bloot deur winsinhouding of dan -reservering. Die vraag is egter of die winsinhouding voldoende sal (kan) wees en of só 'n optrede *Überhaupt* goeie politiek is. Dit kan vry maklik aangetoon word dat berekening op grond van historiese koste 'n hoër (periodieke) wins kan uitwys as 'n berekening met die vervangingswaarde as basis. Bedink moet nou word dat die winste getoon in die jaarrekening 'n groot invloed het op die dividendhoogte en die verwagtings van die aandeelhouders. Die bedryfsleiding kan deur die (hoë) wins mislei word en maklik daarin verval om 'n groter dividend te verklaar as wat die kontinuïteit van die onderneming vereis. Bowendien kan die (hoë) wins die aandeelhouders 'n hoë dividend laat verwag en, sou dit nie werklikheid word nie, 'n sterker en sterker aandrang op hoër dividende — 'n eis waaronder die bedryfsleiding eventueel kan swig. Hoeveel ingehou sal word ter voortsetting van die onderneming, sal dus in groot mate afhang van die kwaliteit van die bedryfsleiding, d.w.s. sy vermoë om die grootte van die benodigde bedrag te bereken en sy weerstandsvermoë teen eise om hoër dividende. Intussen betaal die onderneming aan die fiskus belastings op grond van die aldus berekende wins — 'n wins hoër as dié bereken op grondslag van die vervangingswaarde. Een ander beteken dan dat dit uit bedryfsekonomees standpunt gesonde politiek is om die wins van meet af te bereken deur onder andere die koste te beskou as die vervangingswaarde van die noodsaaklike en onvermydelike offers by die ruil om só, met die oog op die kontinuïteit, die foutegrens by die subjektiewe oordele van die bedryfsleiding te verklein en die aandeelhouders nie in die verleiding te bring om groter dividende te eis as dit wat goed is vir die onderneming nie. Die *winsberekening* en nie die *winsbestemming* nie moet meteens sorg vir die voortsetting van die onderneming.

Winsberekening op grond van die historiese koste kan ook nog op 'n ander wyse tot afkeer daarvan lei. Reeds is opgemerk dat die werkwyse soms beteken dat 'n wins hoër as wat dit uit die oogpunt van die goeie praktyk moet wees, uitgewys word. Dit is nou so dat die winsgewendheid van toekomstige beleggings in groot mate gebaseer word op dit wat in die verlede bereik is. Bygevolg kan die hoër winste heel

1) Monetêre en fiskale beleid.

2) J. Kreiken, t.a.p., bl. 25.

maklik lei tot optimisme aangaande die rentabiliteit van die kapitaal en kan nuwe beleggings hierop gebaseer word. Heers daar dan 'n toestand van volle werkverskaffing, soos in die Unie wel die geval was in die jare onder beskouing, kan sodanige belegging inflasionistiese invloede hê om op die wyse die doel van die prysbeheer teen te werk.

Is die vervanging nie 'n finansieringsprobleem waarmee die prysbeheerinstansie niks uit te maak het nie? Dit kan so wees, maar dan moet eers oor die volgende bedink word. Die prysbeheer moet, al sou hy dan net die verbruiker in aanmerking neem, nie daartoe lei dat dit vanweë sy optrede dit die onderneming moeilik val om die produksie of inkomestroom voort te sit nie — kan hy (die onderneming) dit nie doen nie, dan kan eventueel tog ook die verbruiker benadeel word. 'n Bevestigende antwoord op die bostaande vraag kan die bedryfslewe voorts dwing tot 'n finansieringswyse wat die kostestruktuur verhoog, sô die inflasie aanvuur en die onderneming daarby o.a. meer gevoelig maak vir konjunktuurverandering: die onderneming kan naamlik daartoe moet kom om 'n ongesonde aantrekking van vreemde en half-vreemde kapitaal teen 'n hoë prys te doen. Ook was die jare onder beskouing jare waarin daar in die Unie (en elders) 'n kapitaalskaarse bestaan het en was die eie middele vir die instandhouding van die onderneming dus van die uiterste belang. Die fondse nodig vir die instandhouding van veral die bedryfsbates, kan natuurlik uit kredietstepping deur die banke kom, maar dit hou al dadelik die gevaar van inflasionistiese druk in. Dit kan ook uit die berekende wins kom, maar soos hierbo reeds aangetoon is, is die vraag juis of middele wat nodig is ter handhawing van die kontinuïteit wel as wins aangemerkt moet word.

Die beswaar dat in die onderhawige tydperk dit nie moontlik was om 'n objektiewe vervangingswaarde te verkry nie, het in die jare vyftig al hoe minder krag gedra. Uit die buiteland het die aanvoer reëlmatiger en meer georganiseerd geskied, die konkurrensie het verskerp en marktoestande in die algemeen het 'n groter mate van sekerheid gaan vertoon. Nou kon weliswaar 'n reëlmatige prysvorming op die mark verwag word wat sou lei tot 'n makliker narekenbare vervangingswaarde.

III

Keer ons nou tot 'n nadere beskouing van die probleem van wie se koste gebruik is as basis by die prysbepaling. Hierdie vraagstuk doen hoofsaaklik voor in daardie gevalle waar 'n

bedrags- of formuleprys vir 'n hele bedryfstak vasgestel moet word. Hoewel dit nie so duidelik beseft was nie, het die prysbeheersingspolitiek in dié opsig aan die „representative firm” van Marshall verhoogde status verleen. Hy het naamlik lank reeds opgemerk dat daar 'n *neiging* tot kostegelykheid bestaan in bedryfstakke waar daar vrye konkurrensie heers. Daar is geen absolute kostegelykheid nie, maar om die gemiddelde is daar nie groot afwykings nie en die koste van die verskillende ondernemings lê dus binne enge grense van mekaar.¹⁾ Soos hierna nog sal blyk, is deur die prysbeheerinstansie 'n soortgelyke gedagtegang gevolg. Of die strewe hierby was om sover moontlik die resultaat te bereik van die vrye prysvorming wat weer na die opheffing van die prysbeheer sou bestaan, is geensins duidelik nie.

By die bespreking van hierdie aspek is twee dinge uitmekaar te hou, t.w. die keuse van die firmas wat in die ondersoek betrek sal word en die keuse van die kosprys waarop die prysbepaling sal plaasvind. Was daar 'n betreklik klein aantal ondernemings in die bedryfstak, dan is hulle gewoonlik almal in die ondersoek opgeneem. By groot aantalle is op monster gewerk en die gedagte was hierby om gegewens te bekom wat as verteenwoordigend²⁾ van die bedryfstak beskou sou kon word. Die monster wat geneem is was egter nooit 'n ewekansige monster nie en is steeds deur die pryskontroleur self gekies om, so moontlik, die klein-, midde- en grootbedryf in te sluit. By die keuse is ook in ag geneem of die betrokke ondernemings sal beskik oor die nodige (betroubare) gegewens al dan nie. Voorts is op hierdie stadium reeds meermale ook gevra of die betrokke ondernemings normaal goed geleide ondernemings is. Hierdie laasgenoemde aspek kom strakies onder beskouing, maar nou moet daarop gewys word dat betroubare inligting hieroor vooraf waarskynlik nie beskikbaar sou wees nie, sodat die besluit van die pryskontroleur ook hier 'n subjektiewe was. Die neiging het selfs bestaan om in dié verband die „normaal goed geleide onderneming” gelyk te stel aan een wat moontlik (betroubare) gegewens sou kon verskaf het.

Dit is duidelik dat die gevolgde werkwyse nie tot data wat as verteenwoordigend van die bedryfstak beskou sou kon word, aanleiding kon gee nie. Afgesien daarvan dat die monster berus het op die subjektiewe besluit van die prysbeheerinstansie, sou die ondersoek meermale

1) sien Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Eighth edition, MacMillan & Co. Ltd., London, 1920.

2) Terme soos „representative cross section of the industry” en „a good cross section of the industry” is gebruik.

die klein ondernemings uitgesluit het, aangesien dit juis hulle is wat normalitêr nie beskik oor 'n kosprysstelsel waaruit (betroubare) gegewens getrek kan word nie. In die Unie waar daar in vele bedryfstakke heel dikwels 'n groot aantal klein ondernemings bestaan, was die gedagte om 'n „representative cross section” van die bedryfstak te bekom, dus van meet af gedoem tot mislukking.

Hoe is nou tot die kosprys gekom? As eerste stap is ondernemings wat na die mening van die ondersoeker ondoelmatig werk of onbetroubare gegewens verskaf het, uitgeskakel. By dié punt gekom is dan een van die twee weë gevolg, nl. óf één onderneming se gegewens is as verteenwoordigend van die bedryfstak geneem, óf 'n gewoë (rekenkundige) gemiddelde van die syfers van die ondersogte ondernemings is bepaal. In die algemeen was die gedagte om hiermee die kosprys van die normaal goed geleide onderneming te verkry. Het die gevolgde werkwyse hom hiertoe geleen? Eerstens moet daarop gelet word dat die strewe hier ten dele gebots het met die idee om 'n „representative cross section” van die bedryfstak te kry. Met inagneming van die opmerkings in die vorige paragraaf, kon die laasgenoemde wel moontlik deur die gevolgde werkwyse verkry word, maar dit is sonder meer duidelik dat 'n „representative cross section” van die bedryfstak geensins dieselfde is as 'n normaal goed geleide onderneming nie. Bowendien is die vraag nog: wat is 'n „normaal goed geleide onderneming”? Hiervoor is daar geen vaste begrip nie. Die besluit oor wat dit is, bly subjektief en lê in die gedagte van die ondersoekers: dit is nie die prysmeganisme of die mark wat hieroor besluit nie. Die ondersoeker moet in die loop van sy ondersoek 'n begrip vorm van wat so 'n onderneming in die besondere bedryfstak en onder Suid-Afrikaanse toestande nou juis is — die norm is dus die subjektief vasgestelde standaard van die ondersoeker.

Die feit dat die kosprys eventueel gegrond is op dié van die „normaal goed geleide onderneming”, hou natuurlik dié belangrike voordeel in dat dit die doelmatigheid kan bevorder. Afgesien nog van die gewone strewe na die groots moontlike rentabiliteit, is daar vir ondernemings wat bo die peil lê ekstra winste en 'n aansporing om hulle te bly behaal, terwyl daar 'n prikkel is vir ondernemings wat gelyk of benede die kosprys lê om daar bo uit te kom. Daarby kan dit op 'n keer die prysaanpassings ná beëindiging van die prysbeheer vergemaklik — sien die gedagtegang van Marshall wat hierbo kortliks weergegee is. Hoewel 'n mens geredelik kan

instem tot die gebruik van die kosprys van die normaal goed geleide onderneming, is dit egter duidelik dat die gevolgde werkwyse heelwat prinsipiële besware het veral wanneer, soos die geval hier blykbaar is, objektiwiteit aan die prosedure verleen wil word. Die beste is dit om die skyn van objektiwiteit verbonde aan begrippe soos „representative cross section of the industry” en „normally well managed firm” prys te gee, en van die staanspoor af te erken dat hier uiteraard veel subjektiewe besluite sal wees. Laat 'n mens dus liewer by Marshall bly — met inagneming natuurlik van die markstruktuur in die Unie — wanneer hy sê dat „. . . . our representative firm must be one which has had a fairly long life and fair success, which is managed with normal ability Thus, a representative firm is in a sense an average firm We cannot see this (average firm) by looking at one or two firms taken at random: but we can see it fairly well by selecting, after a broad survey, a firm that represents, to the best of our judgment, this particular average.”¹⁾

IV

In sekere van die jare onder beskouing het die besettingsprobleem nie veel moeilikhede verskaf nie. Die algemene posisie in die industrie was naamlik so dat ondernemings, gedeeltelik vanweë invoerbeheer, alles wat hulle kon produseer verkoop het. Al wat dus skynbaar nodig was, was dat die vaste koste omgeslaan sou word oor die beskikbare kapasiteit. Maar wat is die „beschikbare kapasiteit”? Die tegniese kapasiteit of wat? As beskikbare kapasiteit is beskou 'n kapasiteit wat in berekening bring die vraag na die produk (dus die grootte van die omset), die beskikbaarheid van grondstowwe, arbeid en masjinerie (faktore wat in dié tydperk meermale die produksie en die afset beperk het) en die eise van die tegniese produksieproses.²⁾ Die algemene neiging by die ondersoekers was dan om die werklike besettingsgraad ten tyde van die ondersoek te neem en die vaste koste hieroor om te slaan. In enkele gevalle is gewerk op die gemiddelde omset van die vorige paar jare.

Uit die oogpunt van die onderneming was die werkwyse onder die omstandighede wat gedurende bepaalde jare geheers het betreklik bevredigend. Met 'n aanhoudend stygende omset was daar weinig sprake van onderbeset-

1) A. Marshall, t.a.p., bl. 317-318. My kursivering.

2) In sommige gevalle is produksie gedurende die volle 24 uur van die dag, om ekonomiese redes, noodsaaklik; in ander gevalle is een skof van bv. 8 uur per dag voldoende.

tingsverliese. Namate die konkurrensie byvoorbeeld vanuit die buiteland egter skerper geword het weens o.a. die aftakeling van die invoerbeheer, het die saak verander. Nou het die omsette begin stilstaan en in gevalle selfs begin terugloop. Sou die prysbeheerinstansie met korter tussenpose ondersoekings in dieselfde bedryfstak kon doen, dan sou die bedryfslawe nie veel klagte kon hê nie want dan sou enige onderbesettingsverliese baie gou uit die weg wees deur die kosprys op die bestaande besetting te baseer. Soos egter algemeen bekend is, het die koste-ondersoekings nie so snel op mekaar gevolg nie. Dit is in ieder geval 'n vraag of ondernemings binne kort tydperke voortdurend hulle prys wil verander — die onderneming verkies naamlik meermale om sekere kostestygings vir sy eie rekening te neem liever as om dit telkens in hoër pryse ten laste van die konsument te lê.¹⁾ Nou kan wel gesê word dat as gevolg van die metode van berekening van die tarief vir die vaste koste, die bedryfslawe periodes van besettingswinste gehad het en dus vir 'n tyd met die onderbesettingsverliese maar verlief moet neem. Maar dit is nie 'n bevredigende antwoord nie, veral omdat die werkwys self nie bevredigend was nie. By die prysbepaling hou die goeie praktyk rekening met die stygende en dalende bedryfsdrukte en wil hy 'n kosprys bereken waarin die skommelinge uitgeskakel is. Die berekening geskied nou nie op die basis van die werklike besetting nie, maar die omslag van die vaste koste geskied oor 'n besettingsgraad wat redelikerwys oor 'n bepaalde aantal jare behaal kan word.²⁾ Op die wyse word die beplanning verbeter en word lae pryse weens tydelike hoë bedryfsdrukte en hoë pryse weens tydelike lae bedryfsdrukte uitgesluit.³⁾ Dat so 'n optrede ook vir die verbruiker tot 'n bevredigende resultaat aanleiding sou gee, is sonder meer duidelik.

Ook hier, net soos by die aspekte wat hierbo reeds bespreek is, is aan die ondersoekers geen riglyne verskaf waarvolgens berekenings gedoen moet word nie. Dit moes aanleiding gee tot uiteenlopende behandeling van soortgelyke gevalle. Dat die bedryfslawe soms skepties sou staan en soms 'n gebrek aan vertroue in die resulterende pryse vertoon het, hoef dus eensins te verbaas nie.

1) Sien o.a. G. J. Stigler, *The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices*, en K. W. Rothschild, *Price Theory and Oligopoly*, albei in *Readings in Price Theory*, George Allen and Unwin Ltd., London, 1953.

2) Vir 'n nadere bespreking hiervan sien o.a. D. R. Anderson, *Practical Controllershship*, Richard D. Irvin, Inc., Chicago, 1947. pp. 169 *et al*; en C. Scholma, *Budgetering en Standaardkoste*, N. Samson N. V., Alphen aan den Rijn, bl. 37.

3) Die prysbeheerinstansie in bv. Nederland het inderdaad erkenning aan hierdie werkwys verleen. Sien J. L. Meij, t.a.p., bl. 257.

Die beantwoording van die vraag hoe die prysvasstelling eventueel gedoen is, verdeel hom in twee, nl. 'n beskouing van die winstoeslag en die faktore wat by die uiteindelijke prysbepaling in aanmerking geneem is. By die bepaling van die winstoeslag kon op twee maniere te werk gegaan word, nl. deur te beskou of die wins op dié omset, of die wins op die kapitaal. Hoewel die wins op die omset ook by industriële ondernemings in aanmerking geneem is, was dit nie die deurslaggewende faktor nie. Bykans sonder uitsondering was die basiese gedagte om aan die normaal goed geleide onderneming 'n redelike of billike („a reasonable or fair”) opbrengs op sy gebruikte kapitaal te verseker. By die bepaling van die grootte van die gebruikte kapitaal is uitgegaan van die lastekant van die balansstaat en daartoe is dan gereken die eie kapitaal, die reserwe vir veroudering, die langtermyn vreemde kapitaal en vlottende lenings.¹⁾ Hierdie bedrag is verminder met beleggings buite die onderneming,²⁾ vaste bates wat normaalweg nie in die onderneming gebruik word nie, oortollige kontant en voorraad en sekere immateriële bates. Tot die gebruikte kapitaal is dus in hoofsaak *nie* gereken die spesifieke reserwes³⁾ en die leweransiers- en afnemerskrediet nie. Voorts is gewerk op die *gemiddelde* gebruikte kapitaal gedurende die tydperk onder beskouing. Wanneer die onderneming persele gehuur het, is die huurgeld by die wins gereken en tot die gebruikte kapitaal is gevoeg die gekapitaliseerde waarde van die huurgeld. Betreffende die „redelike of billike” opbrengs op die gebruikte kapitaal, het die verantwoordelike minister in 1948 in die Volksraad gesê dat die vooroorlogse winste asook die mate waartoe pryse gestyg het⁴⁾ as uitgangspunt hierby gebruik is. In aanmerking is ook geneem die rentekoers op prima effekte, 'n risikopremie en 'n vergoeding vir die „poging van die ondernemer” soos dit ten tyde van die ondersoek en na die mening van die pryskontroleur was. Van die absolute winsbedrag was natuurlik uitgesluit die rentes en dividende wat verdien is op kapitaal wat buite die onderneming belê is, asook toevallige winste of verliese.

1) Bv., 'n oortrokke rekening by die bank.

2) Is die belegging egter van tydelike aard om te verhoed dat kontant-middele braak sou lê, is die bedrag nie afgetrek nie.

3) Die reserwe vir veroudering en waardevermindering is egter wel ingesluit; só ook soms die reserwe vir inkomstebelasting wanneer die onderneming vir 'n aantal jare nie 'n aanslag ontvang het nie.

4) Hiervolgens sou dan 'n winstoeslag van bv. 10 persent op 'n vooroorlogse prys van 10/- maar wat in 1948 op 15/- gestaan het, verminder moes word. Sien *House of Assembly Debates* 1948, Vol. 64, p. 1082.

Die wyse van berekening van die grootte van die bedrag aan gebruikte kapitaal is in die algemeen minder gelukkig. Sou 'n mens tot die kapitaal werksaam in 'n onderneming reken alle middele wat aangewend word om 'n opbrengs te verkry, dan is dit nie duidelik waarom die leweransiers- en afnemerskrediet en die spesifieke reserwes uitgesluit was nie. Immers, deur van hierdie finansieringsbronne gebruik te maak hoef die onderneming dan minder op ander kapitaalbronne te steun. Die duidelikste blyk dit in die geval van twee andersins vergelykbare ondernemings waarvan die een net teen kontant en die ander slegs op krediet koop. Die eersgenoemde onderneming sal nou 'n groot bedrag aan sê eie kapitaal nodig hê om sy aankope te finansier en dit sou dan, volgens die genoemde werkwyse, as deel van die gebruikte kapitaal beskou word. In die plek van eie kapitaal gebruik die tweede onderneming leweransierskrediet om sy aankope te finansier, maar nou word dit nie meer as gebruikte kapitaal beskou nie! Waarom, voorts, die vlottende lenings (soos bankkrediet) toelaat en nie die leweransierskrediet nie? Althoe is tog in hoofsaak korttermynkrediet of dan wel korttermynkapitaal. Nou kan gesê word dat 'n mens die gemaakte wins in verband moet bring met die kapitaal wat daardie wins gekweek het. Dit beteken o.a. dat alle rente op geleende geld by die wins in te sluit is. Ten opsigte van langtermynkrediet en vlottende lenings is die syfer geredelik te bekom, maar ten opsigte van leweransierskrediet feitlik glad nie. Dus, sluit die leweransierskrediet uit en stel dan net die winstoelag sô dat hiermee rekening gehou word. Afgesien van die beswaar dat op die wyse verskille betreffende die finansieringsplan van verskillende ondernemings nie in aanmerking kom nie, bied die meeste leweransiers kortings aan vir kontant of betaling binne 'n sekere termyn, sodat die koste van leweransierskrediet tog hieruit bereken kan word. 'n Mens sou ook kan sê: skakel die leweransierskrediet uit want daarin is reeds 'n (normale?) rente verreken. 'n Beskouing van die kortings wat leweransiers aanbied, sal egter laat sien dat die koste van die leweransierskrediet heelwat bo dié peil lê. Aangaande die spesifieke reserwes is te bedink dat hulle meermale binne die onderneming self belê word en nie as byvoorbeeld oortollige kontant of voorraad of korttermynbeleggings verskyn nie. In hierdie omstandigheid is daar vir hulle uitsluiting geen omverdiging nie.

Die bogenoemde swakhede is waarskynlik daaraan toe te skryf dat die lastekant van die balansstaat as uitgangspunt by die berekening

gebruik is. Immers, deur die bate te beskou sien mens *hoe* die fondse waaroor die onderneming beskik *aangewend* is, nie *vanwaar* hulle kom nie. En die belangrike punt is in die onderhawige geval tog die aanwending, nie die bron nie. Hierdie optrede kan ook nog heel maklik tot 'n ander fout lei, nl. dat geheime reserwes en oormatige afskrywing (twee nou verwante aspekte) nie onder die oog kom nie. Deur sulke bedrae buite rekening te laat, kan die gebruikte kapitaal te laag aangegee word en bygevolg die absolute winsbedrag ook. Hoewel die resulterende prys uit die oogpunt van die doeleindes van die prysbeheer geskik mag wees — dit lei tot 'n laer prys as wat andersins bepaal sou word —, is dit uit die oogpunt van die onderneming minder aanneemlik.

'n Mens moet verwag dat alleen die mees opvallende gevalle van oortollige kontant of voorraad aandag geniet het, aangesien die gewenste grootte van die voorraad en die kontant in 'n besondere bedryfstak slegs deur 'n studie van begrotings en die ervaring oor 'n aantal jare te bepaal is — hiertoe het die ondersoekers normaalweg nie oor die nodige tyd beskik nie.

Belangrik is ook die vraag, naamlik, op welke *waarde* die gebruikte kapitaal gestel moet word. Hier gaan dit daarom of die historiese belegging (of die boekwaardes) dan wel byvoorbeeld die reproduksiekoste of vervangingswaarde te gebruik is. Dit is 'n ou strydpunt by die prysbeheer deur die owerheid en het onder andere in die Verenigde State van Amerika by die bepaling van die tariewe van versorgingsbedrywe tot uiteenlopende menings en praktyk geleidelik.¹⁾ Ten gunste van die historiese belegging of boekwaarde word veral gesê dat dit die enigste objektiewe waarde is. By die gebruik van die reproduksiekoste of vervangingswaarde word erken dat 'n subjektiewe skatting is, maar word gemeen dat dit meer realisties is en verband hou met die eis van kontinuïteit van die onderneming. Heelwat bedryfsekonome sou waarskynlik hiermee saamgaan (veral vir sover dit die vervangingswaarde betref) en hoewel 'n mens in beginsel jou ook daarmee kan vereenselwig moet erken word dat so 'n werkwyse in die onderhawige omstandighede moeilik gevolg sou kon word²⁾ en dat dit waarskynlik die inflasionistiese druk sou bevorder het.

Hoe staan dit met die winstoelag? In die algemeen gesproke kan die uiteengesette werkwyse aanvaar word. Dit is egter duidelik dat

1) Sien o.a. A. S. Dewing, *Financial Policy of Corporations*, The Ronald Press Company, New York, 1942. Vol. I, Book II.

2) Nie alleen vanweë die tydse beperking nie, maar ook vanweë al die onsekerhede wat in die jare bestaan het. Sien besprekings op bl. 7-8 hiervan.

hier 'n verwarring skyn te bestaan het oor wat koste en wat wins is. By die *wins* is naamlik deur die pryskontroleur ingereken die rente wat op die gebruikte kapitaal in alternatiewe (veilige) aanwending behaal sou kon word. Prinsipiële is dit onjuis.¹⁾ Tot die koste, sê die ekonoom, behoort die rente op die kapitaal in ander gebruike, dit wil sê, die koste moet insluit die kleinste bedrag wat nodig is om die ondernemer te beweeg om sy kapitaal in die huidige liever as in 'n ander besteding te hou. Gewoonlik is hierdie bedrag gelyk aan die algemeen gangbare rentekoers op veilige beleggings. Bedryfsekonome wil ewe-eens dat die rente op die gebruikte kapitaal deel van die koste moet wees; immers, die aantrekking van die kapitaal bring 'n opbrengs vir die onderneming wat dit gebruik, maar tewens 'n offer ten einde daarvoor te beskik. Goedere en dienste is in die gemeenskap nie vryelik te bekom nie: 'n iedere keer wat op fondse vir gebruik beslag gelê word, bring dit 'n offer ('n rentekoste) mee en hiermee is by die kosprysberekening rekening te hou. Dié rentekoste is af te lei uit die algemeen gangbare rentekoerse in die vermoënsmark waartoe die onderneming toegang het. Nou moet egter daardie deel van die rente wat 'n groter risiko tot uiting bring, nie tot die koste gereken word nie: dit kom in mindering van die ondernemingswins. Hier sien ons nou duidelik andermaal die gedagte van die standaardkoste en die vervangingswaarde: die waarde van die offer is die prys op die mark op die moment van die ruil en hierdie offer moet 'n noodsaaklike en onvermydelike offer wees — en hiertoe kan die hoër rente vanweë 'n groter risiko nie gereken word nie. Die rente wat dan in rekening gebring word kan gelyk wees aan die algemeen geldende rentevoet of die rente op prima effekte of goudgerande waardes, maar dit hoef ook nie. Ten slotte is te bedink dat die rente nie 'n afsonderlike kostepos is nie, maar steeds as integrale deel van die verskillende kosteposte te verreken is, bv. by 'n rentekoers van 5 persent en 'n vervangingswaarde vir grondstof (wat gemiddeld een jaar in die onderneming is) van £500, is die grondstofkoste £525.²⁾

'n Berekening van die winstoeslag op die aangewese wyse en mits die elemente daarvan juis bepaal is, het meegebring dat die eventuele prys rekening kon hou daarmee dat die prysmeganisme, hoewel in kleiner mate as onder

toestande van vrye konkurrensie, die aanwending van produksiemiddele sou beheer. In die enig-sins progressiewe volkshuishouding van die Unie was dit 'n belangrike oorweging dat die prys sy funksie as regulator van produksie ten minste ten dele sou moes kon behou het.

Dit blyk nou dat die strewe was om 'n prys te bepaal wat aan die gemiddeld goed geleide onderneming by die een of ander besettingsgraad 'n „redelike of billike” vergoeding op sy aange-wende kapitaal sou gee, en dat in die proses die historiese koste in berekening gebring is. Is die prys wat sò tot stand gekom het nou eindelik as prys aanvaar en vasgestel? In die algemeen is die koste nie as deurslaggewend vir die prys beskou nie en is in die betrokke regulasies inderdaad voorsiening gemaak vir die vasstelling van maksimumpryse „ongeag die koste van sulke goedere.”¹⁾ By die eventuele prysbepaling is o.a. in aanmerking geneem die verskille in die kostestruktuur van die ondernemings in die bedryfstak, die belange van die verbruiker, die algemene konkurrensietoestande (binnelands en vanweë die ingevoerde artikel) en die vraagtoestande. Veelal moes gewaak word teen die moontlikheid van onnodige produksieverskuiwings wat op die prysbepaling kon volg. Hierdie werkwyse verdien in die algemeen aanbeveling. Dit is egter geensins duidelik of die pryskontroleur, vanweë die samestelling van sy personeel, reg kon laat geskied het aan hierdie uiters moeilike aspek nie.

VI

Vergun my nou om die voorgaande betoeg kortliks saam te vat en enkele verdere gedagtes daaraan te knoop.

Die toestand wat hom op ekonomiese gebied in die na-oorlogse jare in die Unie ontwikkel het, het meegebring dat die owerheid sy bemoeiing met die vrye prysmeganisme gaan voort-sit het. Dit is egter te betreur dat 'n duidelike uiteensetting van die doeleindes waarna gestreef is, nooit die lig gesien het nie, en dat daar nie van meer (bedryfs-) ekonomies geskoolde personeel gebruik gemaak is nie.

By die werklike prysvorming is as uitgangspunt gebruik die historiese koste van 'n gemiddeld goed geleide onderneming by die een of ander besettingsgraad. Bedink 'n mens egter dat die prysbeheer oor 'n lang tydperk gegeld het, en dit hoe later hoe meer moontlik was om betreklik objektiewe vervangingswaardes te bereken, dan is daar twyfel of die handhawing van die his-

1) Die vraag of die ondernemersloon tewens deel van die koste is, word hier buite bespreking gelaat.

2) Sien o.a. H. J. van der Schroeff, *De Leer van de Kostprijs*, N. V. Uitgevers-Maatschappij „Kosmos”, Amsterdam 1948, bl. 60 *et al*; en S. Kleerekoper, t.a.p., bl. 151. Vir 'n verdediging van die standpunt dat die rente nie deel van die kosprys is nie, sien L. W. Hawkins, *Cost Accounts*, 10th ed., London, 1943.

1) Regulasie 3 van Oorlogsmaatreël no. 49 van 1940.

toriese koste gewens was. In later jare het dit ook noodsaakliker geword om die vervangingswaarde by die prysbepaling in ag te neem anders sou daar 'n te skerp sprong in die prysaanpassing by die aftakeling van die prysbeheer moes plaasvind. Hoewel in enkele gevalle tog bereken is op grond van die vervangingswaarde of pryse wat dit benader het, was dié gevalle te min om 'n algemeen gunstige invloed uit te oefen. Op dié wyse kon die bedryfslewe ook beroof word van middele ter vervanging van bate om die voortsetting te verseker.

Tereg is gepoog om die kosprys van die gemiddeld goed geleide onderneming te bereken, maar die wyse waartoe gekom is tot die gegewens vir so 'n onderneming laat ruimte vir meningsverskil. Dit skyn of die pryskontroleur te veel die objektiwiteit van die metode wou benadruk, liever as om saam met Marshall te gaan en ronduit te erken dat die bepaling van wat só 'n onderneming is in baie groot mate op subjektiewe oordele berus.

Die oplossing van die besettingsprobleem is nie geheel aanvaarbaar nie. Gedurende die grootste gedeelte van die periode was daar stygende omsette en omdat die prysvasstellings nie met kort tussenpose gedoen is of kon word nie, het omslag van die vaste koste op die besetting ten tyde van die ondersoek waarskynlik tot hoër pryse aanleiding gegee en daarmee ten dele die doel om inflasie te bekamp misgeloop. Ook vir die onderneming is hierdie optrede egter nie bevredigend nie, aangesien dit die wenslikheid daarvan om die kosprys te baseer op 'n besettingsgraad wat met die styging en daling in die bedryfsdrukte rekening hou, misken en dus ook die beplanning bemoeilik. Tans bestaan daar inderdaad in die bedryfslewe in Suid-Afrika self nog heelwat onjuiste opvattinge met betrekking tot die verrekening van die kapasiteitskoste in die verkoopprys, en hiervoor moet die prysbeheerinstansie deel van die skuld dra.

Ten slotte voldoen die eventuele prysberekening nie geheel aan die teoretiese en praktiese eise nie. Die besondere omskrywing van gebruikte kapitaal het beteken dat die bedryfslewe 'n te klein absolute vergoeding toegelaat was — dit het die doel van die prysbeheer gedien, maar onbillik jens die bedryfslewe gewerk.

Geagte toehoorders, dit is natuurlik betreklik maklik om agterna te sê wat gedoen moes gewees het. Wanneer jy midde die probleem staan en snelle optrede met beperkte mannekrag bowendien nodig is dan kan die saak verander. Prysbeheer is in die Unie feitlik ononderbroke sedert

September 1939 toegepas, soms op kleiner dan weer op uitgebreider skaal. 'n Mens sou dus kon verwag het dat die ervaring hier en elders voordelig gebruik sou word, maar dit het blykbaar nie gebeur nie. 'n Belangrike moeilikheid was dat die prysbeheer gestaan het hoofsaaklik in die hande van finansiële rekenmeesters, wat soos voorheen reeds opgemerk is, aanleiding kon gee tot min waardering vir gesonde bedryfsbeginsels.

In die Unie het die prysbeheer, afgesien van ander goeie en minder goeie resultate, een groot bydrae gelewer en dit is naamlik om ondernemings meer en meer kostebewus te maak en hulle te lei tot 'n „behoorlike” formele verantwoording van die koste. Die ervaring van koste-onderzoekers was deurgaans dat by die tweede en opvolgende besoeke daar aanmerklike verbeterings ten opsigte van die kosprysberekening en -beheer ingetree het. In Suid-Afrika waar die bedryfslewe in die algemeen gesproke nog nie veel vuur vir dié aspek had nie, is dit inderdaad 'n prestasie. Dit wil natuurlik geensins gaan sê dat alles hiermee nou wel is nie; intendeel, daar is nog steeds te veel ondernemings wat die basiese oorwegings in dié verband nie raaksien nie: so is dit 'n vry algemene verskynsel dat ondernemings nog maar geen of slegs 'n baie vae begrip het van die noodsaak om op die basis van die vervangingswaarde te bereken. Van dié toestand is die owerheidsinstansies gedeeltelik self nie van blaam vry te spreek nie.

Dit het tradisioneel geword om by hierdie geleentheid af te sluit met 'n paar persoonlike woorde. Vergun my dan die volgende.

Lede van die Raad,

U het genoeg vertrouwe gehad om my in hierdie amp aan my alma mater te benoem. Dit stem my tot groot dankbaarheid en erkentlikheid. Ek is my egter tegelyk deeglik bewus van die verpligtinge verbonde daaraan, verpligtinge wat tewens opgelê word deur die tradisie van vooruitstrewendheid waarvan hierdie universiteit blyk gegee het en wat voortvloei uit die hoë standaard gelê deur my voorgangers. Graag wil ek u verseker dat ek my beste kragte sal inwerp om te voldoen aan die hoë eise wat die benoeming meebring.

Meneer die Rektor,

As dosent aan hierdie universiteit het u my nog altyd met groot tegemoetkomingheid en

welwillendheid behandel. Dit was een van die faktore wat my tot dusver baie plesier in die werk gegee en my aangespoor het om alleen die hoogste wat in my is aan die taak te bestee. Ek glo dat hierdie gelukkige toestand sal voortduur.

Dames en Here Professore en Lektore,

Dit is 'n besondere voorreg om van so 'n veelsydig saamgestelde kring van wetenskaplikes lid te word. Die kere wat ek geleentheid gehad het om in u geleedere te beweeg, het my getoon die welwillendheid wat daar by u bestaan jeens 'n beoefenaar van 'n wetenskap wat soms uit vele susterwetenskappe moet trek, asook die goedgesindheid by u om my inderdaad as deel van u te beskou. Dit het my blymoedig gestem en ek wil aan u sê dat ek sal poog om vir u 'n goeie kollega te wees.

Daar is van u wat met groot moeite gevorm het aan my insigte en wetenskap. Aan u my opregte dank en die versekering dat ek my daarop sal rig om u arbeid nie vrugtelos te maak nie.

Meneer die Dekaan van die Fakulteit Handel en Publieke Administrasie,

As oud-student van u en later dosent in die genoemde fakulteit kon ek steeds op u hulp, bystand en leiding reken. Vir my het dit baie beteken en ek vertrou dat ek altoos daarop staat sal kan maak. Van my kant wil ek u van my heelhartige samewerking in die uitvoering van u moeilike taak verseker.

Kollegas in die Ekonomiese en Verwante Wetenskappe,

Dit is my behoefte om aan u 'n besondere woord te rig. Uit wat ek te sê gehad het oor sekere aspekte van die prysbeheer in Suid-Afrika sal genoegsaam geblyk het hoe nou die band tussen die verskillende gedeeltes van die ekonomie is. En dit kan ook nie anders nie wanneer bedink word dat die oorheersende grondgedagte is die behoeftebevrediging van die mens teen die kleins moontlike offer, 'n gedagte wat uiteraard die keuse tussen skaars maar alternatief aanwendbare middele inhou. Dit sal steeds my strewe wees om hierdie band nooit te verbreek nie maar om dit inteendeel hefter te probeer maak. Teveel skyn my is daar o.a. by sosiale ekonomie die neiging om die bydrae van die jong loot, die bedryfseconomie, tot die studie van middele ter verhoging van die

volkswelvaart, te verontagsaam; dan weer poog sommige bedryfsekonome, soms as verset teen die houding van sosiale ekonomie, om 'n half geslote wetenskap te wil opbou en daarmee word dan dikwels verby die resultate van die sosiale ekonomie gestuur. Die bedryfseconomie moet beskou word as 'n spesialisasie van die algemene ekonomie en met die individuele onderneming as empiriese objek. In sy beperkte studieveld kan hy veel dieper ingaan op die probleme as die algemene ekonomie. Dit beteken egter nie noukeurige omlinde studierigtings nie; veel eerder beteken dit slegs dat hierdie nuwe loot, deur sy besondere studie van die onderneming, in dié verband kan kom tot 'n betekenisvoller bydrae tot verhoging van die volkswelvaart as die algemene ekonomie wat immers die gemeenskap as geheel as empiriese objek het; voorts kan hy so ook aan sekere begrippe van die moedervak 'n breedvoeriger, duideliker en meer juiste inhoud gee. Belangrik is byvoorbeeld hier die problematiek by die kosprysberekening en prysvorming waar die moeder en kind veel meer kennis behoort te neem van mekaar se bydraes tot die leer van die markvorme. Die sosiale ekonomie staan hier dikwels te ver van die werklikheid, terwyl die bedryfseconomie weer meermale die invloed wat werk in die mees voorkomende markvorm, die oligopolie, misken en daarmee ook die pogings van sosiale ekonomie om hierdie invloed uit te ken en te verklaar.

Ek wil hoop dat ons samewerking vrugbaar sal wees.

Hooggeagte prof. Goudriaan,

Ek het nie die voorreg gehad om op die een of ander tydstip in my vormingsjare een van u leerlinge te wees nie. Uit u veelvuldige geskifte en die klein mate van saamwerk wat ek in die laaste aantal jare met u gehad het, spruit my groot bewondering vir u veelsydige kennis, u insig en wetenskap. Dat ek die taak moet voortsit wat u in die afgelope tien jaar met groot onderskeiding aan die Universiteit van Pretoria verrig het, val my soms moeilik, veral omdat dit, vanweë alles wat u daaraan gegee het, verpligtinge meebring waaraan ek maar net ten dele kan voldoen. U raad en bystand as emeritus professor sal ek seker dikwels nog soek en ek weet dat ek nie tevergeefs by u sal aanklop nie.

Hooggeagte prof. Steenkamp,

Dit is selde dat 'n nuwe bekleër van 'n pos soos hierdie die geleentheid en voorreg het om

by sy intreerede sy voor-voorganger, en daarby sy eerste leermeester, toe te kan spreek.

U kolleges sal deur al u leerlinge onthou word vanweë hulle hoogstaande wetenskaplike peil, hulle kritiese benadering, hulle stimulans tot selfstandige denke en hulle suiwerheid van taal. U was 'n leermeester in die ware sin van die woord: leier, opvoeder en bron van inspirasie. U skerp, maar tog konstruktief, kritiese insig het die jong gemoedere heel dikwels tot opstand en selfs moedeloosheid gebring; dit was egter die aansporing om steeds na hoër toppe te streef. Die vorming wat ons van u ontvang het was stewig en vas, en het ons gelei tot 'n verdieping van ons insigte in die probleme van die bedryfseksonomie. Dit is dan met besondere gevoelens van erkentlikheid dat ek my diepe waardering wil betuig vir die wyse waarop u my skrede gerig het. U het my leer insien dat teorie, metode en tegniek slegs waarde kry indien hulle saamgesnoer kan word tot 'n resultaat waarmee die gemeenskap uiteindelik te dien is. Dit sal vir my 'n eer en voorreg wees om steeds bekend te bly as „leerling van Steenkamp” en ek sal daarna streef om hierdie benaming waardig te wees. Daarom wil ek u verseker dat ek alles in my vermoë sal doen om die werk wat u met soveel ywer, grondigheid en bekwaamheid hier gedoen het, nie ongedaan te maak nie. U het, meer as enig iemand anders, inhoud en betekenis gegee aan die bedryfseksonomie as studierigting aan hierdie Universiteit en het dit daarmee vir u opvolgers moontlik gemaak om op vaste grond te begin.

Dames en Here Studente, in die besonder Studente in die Ekonomiese Wetenskappe,

Dit is 'n aantal jare nou dat ek reeds met u bekend is. Vir my was dit 'n voorreg om deel te kon hê in u akademiese vorming en u opleiding tot nuttige burgers van ons gemeenskaplike vaderland. Dit is my besonder aangenaam om hierdie taak voort te sit; trouens, hierin lê een van sy groot aantreklikhede.

Die studie van die bedryfseksonomie as teoretiese en toegepaste wetenskap vereis van die student 'n hoë mate van toegewydheid. Dit is 'n moeilike studie. Enersyds gaan dit in ons min of meer kapitalistiese orde om die strewe van die partikuliere onderneming na die bereiking van die groots moontlike rentabiliteit; andersyds om 'n aanpassing by die maatskaplike toestande van ons tyd; en op 'n keer weer om die persoonlike motiewe, wense en oortuigings van die mens wat die optrede van die onderneming heel dikwels ten grondslag lê. Daarby tree die onderneming nie op in 'n statiese wêreld nie, maar is daar gedurig sosiale, politieke en ekonomiese ontwikkelings waaraan hy deel het en wat hom soms rigting gee. My taak sien ek dan daarin nie om aan u resepte te gee hoe om al hierdie omstandighede die hoof te bied nie, maar om u te help tot 'n heldere insig in die probleme van die onderneming. U moet immers kom tot persone wat vierkantig en onafhanklik in die bedryfseksonomie kan staan, persone wat eventueel verantwoordelike bedryfsleiers sal wees. Dit beteken selfstandige optrede en suiwer denke sodat u eerstens die onderneming waaraan u verbonde is kan lei om goedere en dienste aan die gemeenskap te lewer teen die laags moontlike koste. Maar dit beteken ook dat u onderneming sal moet sien nie net as 'n ekonomiese eenheid nie, maar ook as 'n sosiale eenheid waaraan vele mense verbonde is, elkeen met sy eie aspirasies, beperkinge, motiewe en begeertes waarmee rekening gehou moet word in die strewe om 'n eenheid met gemeenskaplike doel te ontwikkel. En ten slotte sal u moet insien dat u as bedryfsleiers ook 'n verantwoordelikheid het teenoor die gemeenskap waarin u leef om op 'n konstruktiewe wyse deel te neem aan sy aktiwiteite en sy soek na waarheid.

U het 'n groot en verantwoordelike taak, 'n mooi taak, 'n taak wat vir u land en gemeenskap van eersterangse belang is. Mag u in die uitvoering daarvan leiding vind in die lewe en leer van ons Groot Leermeester, die grootste van alle tye.

DANKIE.

SUMMARY

SOME ASPECTS OF PRICE CONTROL POLICY IN THE UNION OF SOUTH AFRICA AFTER 1948

(Summary of an inaugural lecture by H. J. J. Reynders.)

The Second World War created conditions which led the South African Government of the day to interfere with the free price mechanism to a much larger extent than before. Shortly after the declaration of war in 1939, it introduced, *inter alia*, price control in an attempt to cope with the expected increase in prices. The inflation which, as a matter of fact, developed in the ensuing period, failed to abate in 1945/46, and price control was, therefore, maintained and applied with new vigour in 1948 and thereafter. During the fifties it was, however, gradually lifted and at present relatively few prices are still subject to it.

Although, unfortunately, a clear statement of the objectives of price control was never supplied, it may be said that the general aim was to control the forces affecting the cost of living in the country. It was never intended to stabilise the price level, but rather to control the extent of price increases. In South Africa, thus far, little attention has been given to those aspects of price control that are of particular and direct interest to business. In this lecture an attempt is made to inquire, particularly with reference to locally produced factory goods, in how far Government policy in the years following 1948 was, and in fact could be, based on sound principles. The analysis is based on a study of unpublished reports on cost investigations by the Price Controller and on discussions with cost investigators.

I

On the *problems of costing*, three matters only are dealt with, namely, the concept of cost employed, the question of which firm's costs were taken as a norm and the problem connected with the utilisation of productive capacity.

There are, in the main, three cost concepts, namely, cost in the sense of past expenditure (historical cost); cost in the sense of the (economic) sacrifice of means of production whose value is expressed in their replacement price at the moment of stock replacement (as is the case in the base or normal stock method and LIFO); and cost in the sense of the (economic) sacrifice of means of production whose value is

then expressed in their replacement value at the moment of the sale of the final product. In both business theory and practice, cost is increasingly being regarded as the quantitatively measurable essential and unavoidable sacrifices in production. The idea of "quantitatively measurable essential and unavoidable sacrifices" is very largely embodied in the concepts of standard costing which have made much headway in the United States of America and elsewhere. On the Continent, there seems to be a fair measure of agreement amongst business economists that the valuation of these sacrifices should be on the basis of replacement value at the moment of exchange or sale.

In South Africa, the Price Controller, in fact, did make some attempt to take account of inefficiencies (such as excessive wastage of material), but through force of circumstances, could not devote sufficient attention to this aspect of the problem. With a few exceptions, in the years after 1955, the Price Controller valued input sacrifices on the basis of historical cost, without, however, attempting to justify this procedure. It would seem that market uncertainties and irregularity of supply in some of the post-war years, as well as the fact that local industry imports 40 per cent and more of its raw materials and machinery and equipment, made it difficult, if not impossible, to obtain objective replacement values. These circumstances favoured the use of historical cost figures. Moreover, it may be thought possible that the use of replacement values by the Price Controller would to some extent have defeated the very object of price control in that it could have stimulated inflation.

On the other hand, it is important to remember that most firms aim at continued existence and that the method of profit determination should take account thereof. It is accordingly maintained in the lecture that one sound business policy, with this end in view, is to base profit determination on replacement value and not historical cost, because the latter method may quite easily denude a business of the necessary funds to continue its operations, even should an attempt be made to ensure continuity by the creation of reserves. Furthermore, profit

calculation on the basis of historical cost may also lead to undue or unjustified optimism and further investment, because it may easily result in profit figures higher than those that would be shown if provision were made, in the above manner, for the continued profitable existence of the firm. This, in turn, can have an inflationary effect, especially if, as was the case in the Union in the post-war years, there is full employment. Thus, the objectives of price control would, partly, be defeated.

As for the question of *which firm's cost was taken as norm*, it is shown that, although the Price Controller endeavoured quite rightly to determine the cost of the normally well-managed firm (a close relative of Marshall's "representative firm"), he tried in vain to lend objectivity to an inherently subjective procedure. Indeed, it would have been far more satisfactory to admit, as Marshall did, that what constitutes such a firm is almost entirely a matter of judgment and nothing more.

The Price Controller's solution of the problem as to what *level of utilisation of capacity* should be the basis for calculating fixed cost per unit of product, is not entirely satisfactory. The practice was to allocate fixed costs on the basis of the output at the time of the cost investigation. During most of the years under consideration, turnovers were increasing and that procedure may, therefore, have resulted in higher prices than were justified from the consumer's point of view, the more so since the Price Controller could not effect price revisions at short intervals. Modern business practice, in any case, demands a spreading of these costs over an output level which takes account of increases and decreases in business.

The *actual determination* of price by the Controller is then discussed by focussing attention on profit margins and some other price factors. The profit margin was calculated on the capital employed, a defensible procedure. It is shown, however, that the concept of "capital employed" as defined by the Price Controller is unacceptable, as ordinary trade creditors and most types of specific reserves are excluded from it. The capital employed includes *all funds* used in the business, there being no difference, in this respect, between, for example, a short term loan and a trade creditor. Moreover, specific reserves are usually not reflected in an increase in cash, a specific fund or short term outside investments, but are employed in the business.

The profit margin itself was based on the current rate of interest on first class securities, a risk premium and a "compensation for entrepreneurial effort". Disregarding the vexed question as to whether, for purpose of price control, entrepreneurial remuneration is to be regarded as part of the cost or not, the procedure is in general acceptable, although there was apparently a confusion about the nature of interest obtainable in alternative employment — this was regarded as profit, whilst in fact it is part and parcel of cost.

In the last analysis, prices are determined in the open market by the forces of supply and demand. Clearly, the Price Controller gave considerable attention to the supply side. The demand side was, also, not disregarded, but it is doubtful whether adequate attention was paid to it, especially because the available personnel was not, from the nature of their training as financial accountants, sufficiently qualified to do justice to this very intricate phase in the pricing process.